

AssCompact Trends IV/2008

Produktinformationsblatt – gut gemeint, nicht gut gemacht

Die Vertriebsstimmung unter unabhängigen Vermittlern ist weiter gefallen. Das wird in den AssCompact Trends IV/2008 deutlich. Die zugrunde liegende Untersuchung der bbg Betriebsberatungs GmbH und der SMARTcompagnie GmbH gibt aber auch Erkenntnisse zum Produktinformationsblatt und zur Informationsversorgung der Kunden aufgrund aktueller Marktgeschehnisse.

Seit 01.07.2008 ist es in der Lebens-, Berufsunfähigkeits-, Kranken- und Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr gesetzliche Pflicht, dem Versicherungsnehmer vor Vertragsabschluss ein Produktinformationsblatt zu übergeben. In diesem sind nicht nur die wichtigsten Inhalte zum Versicherungsschutz zusammengefasst, sondern auch die Offenlegung der Abschlusskosten in Euro umgesetzt.

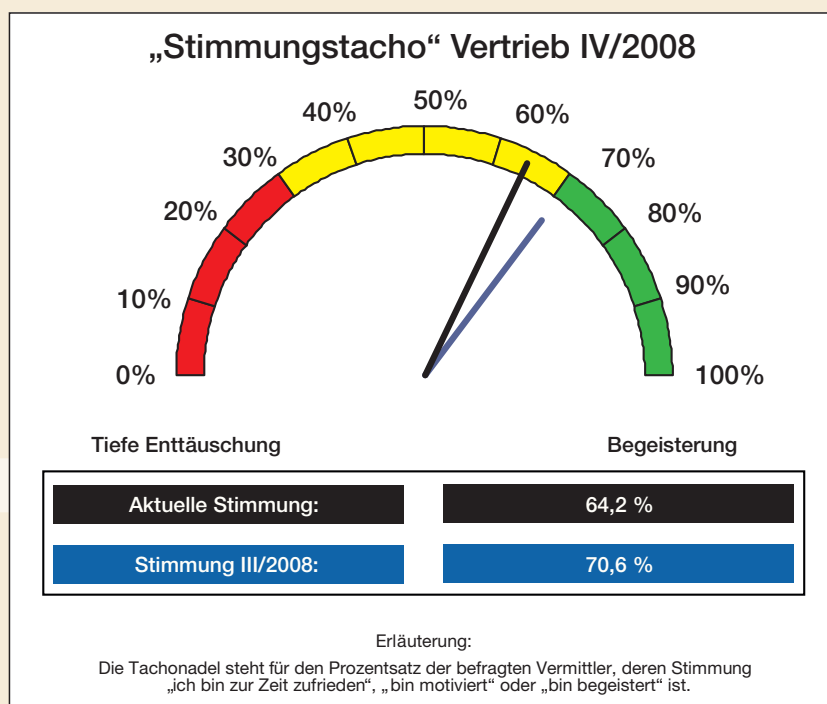
Vergleichbarkeit nicht gegeben

Doch ist damit das Ziel von Politik und Verbraucherschutz einer verbesserten Transparenz für die Kunden auch tatsächlich erreicht? Das wollten die Herausgeber der AssCompact Trends IV/2008 von den unabhängigen Vermittlern wissen. Deren Erfahrungen im praktischen Umgang mit dem obligatorischen Produktinformationsblatt fallen deutlich aus: Für fast 90% der Vermittler steht fest, dass damit keine durchschlagend bessere Vergleichbarkeit verschiedener Angebote erzielt wurde. Zu groß sind die Unterschiede, es gibt keine

Einheitlichkeit, keine Standards. Ohne fachmännische Hilfe sind die Verbraucher vielfach nicht in der Lage, einen Vergleich auf Basis der Produktinformationsblätter durchzuführen. Hilfreich ist das Produktinformationsblatt dennoch für über 85% der fast 700 befragten Vermittler: Sie nutzen es als Ergänzung und Zusammenfassung der Beratung, ohne jedoch intensiver darauf einzugehen.

Spannend ist auch die Reaktion der befragten Vermittler in Bezug auf die Offenlegung der Abschlusskosten. Die im Vorfeld der gesetzlichen Umsetzung stark befürchtete Kostendiskussion – bis hin zu Provisionsforderungen der Kunden – ist zumindest bisher noch kein Problem: Lediglich rund 4% der Vermittler gaben an, dass Kunden oft nach Provisionsbeteiligungen fragten. Bei rund zwei Drittel der Befragten ist dies jedoch überhaupt kein Thema.

Außerdem wurden die Vermittler gefragt, wie sie ihre Kunden über das aktuelle Marktgeschehen, Gesetzesänderungen oder Produktneuheiten informieren. Ein sicherlich zunehmend wichtiges Thema – nicht zuletzt vor dem Hintergrund der aktuellen Finanzmarktkrise. Umso erstaunlicher sind die Antworten der Vermittler: Mit fast 44% der Nennungen geben die Befragten an, ihre Kunden nicht regelmäßig zu informieren. Und wenn eine regelmäßige Kundeninformation erfolgt, dann bevorzugen die Vermittler die jährliche Information (10%) gefolgt von der vierteljährlichen Information (8%).



Stimmung sinkt deutlich

Die Stimmung bei den unabhängigen Vermittlern hat einen Tiefpunkt erreicht. So ist der Stimmungstacho im Verlauf des Jahres 2008 von 78% nun auf 64% gesunken. Erstmals, seit Beginn der AssCompact Befragungen im Jahre 2006, rutscht damit die Stimmung in den gelben Bereich des Tachometers. Es herrscht keine Weltuntergangsstimmung, aber es sind immerhin rund ein Drittel der befragten Makler, die unentschlossen, unzufrieden bis tief enttäuscht mit der derzeitigen Situation sind. Im Umkehrschluss bleibt es dennoch beachtlich, dass 64,2% der befragten Vermittler mit ihrer vertrieblichen Situation noch mindestens zufrieden sind. Über die Hälfte davon sind derzeit motiviert, weitere 4,6% sind gar begeistert.



Knapp 25% der Vermittler sehen demnach 2008 konkreten Umsatzverlusten zu 2007 entgegen. Und während rund 63% keine Veränderungen ihres Umsatzes nennen, sind es immerhin rund 12%, die bessere Umsätze als im Vorjahr erwarten.

Die aktuellen Lieblinge der Makler

Wie immer wurden die Vermittler auch in diesem Quartal nach ihren Favoriten in den einzelnen Sparten befragt. Hier gab es diesmal wieder einige Veränderungen, wie der nachfolgende Auszug der jeweils TOP 5 Unternehmen im Bereich der Risikovorsorge zeigt (in Klammern befindet sich die Position der Anbieter in den AssCompact Trends III/2008):

RISIKOVORSORGE

Risiko-Lebensversicherung	
Platz 1	Dialog (1)
Platz 2	Hannoversche Leben (2)
Platz 3	Europa (3)
Platz 4	InterRisk (4)
Platz 5	WWK (5)
Berufsunfähigkeit	
Platz 1	NÜRNBERGER (1)
Platz 2	Swiss Life (3)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 4	Alte Leipziger (4)
Platz 5	Dialog (13)
Dread-Disease	
Platz 1	Canada Life (1)
Platz 2	Skandia (2)
Platz 3	Fingro AG (3)
Platz 4	Gothaer (4)
Platz 5	Swiss Life (6)
Private Pflegeversicherung	
Platz 1	Ideal (1)
Platz 2	Continental (5)
Platz 3	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 4	Barmenia (7)
Platz 5	uniVersa (6)
Private Krankenversicherung/Vollkostentarife	
1. Platz	Continental (1)
2. Platz	Barmenia (2)
3. Platz	Central (4)
4. Platz	Hallesche (7)
5. Platz	HanseMercur (3)
Private Krankenversicherung/Zusatzkostentarife	
1. Platz	ARAG (1)
2. Platz	Barmenia (1)
3. Platz	Continental (3)
4. Platz	CSS (4)
5. Platz	Signal Iduna (6)

Die Studie AssCompact Trends IV/2008 zeigt die favorisierten Anbieter aus insgesamt 25 Produktparten in den Bereichen Altersvorsorge, Sach/HUK sowie Kapitalanlage und Finanzierung. Die komplette Übersicht aller Favoriten sowie weitere Informationen finden Sie auf www.asscompact.de und www.smartcompagnie.de.

Haftpflicht weiterhin vorne

Mit Blick auf die Produktrends liegt die Haftpflichtversicherung erneut an der Spitze des aktuellen Produktabsatzes, gefolgt von den Sachversicherungen. Zukünftig wird sich des Weiteren der Absatz nach Meinung der Vermittler in Richtung der Risikovorsorge wandeln. Die Befragten sehen in den Produkten Berufsunfähigkeitsversicherung, PKV-Zusatzversicherung und Private Pflegeversicherung die TOP 3 Absatzbringer der nächsten Jahre. ■



Carsten Zuckriegel,

bei SMARTcompagnie GmbH verantwortlich für AssCompact Trends

Regelmäßige Informationsversorgung noch Mangelware

„Gerade in der aktuellen Situation werden viele Vermittler mit Kundenfragen konfrontiert. Im Sinne der laufenden Betreuung und Haftungsminimierung sollte davon ausgegangen werden, dass generell eine regelmäßige Informationsversorgung der Kunden durch die Vermittler stattfindet. Zumal sich dadurch auch immer wieder neue Chancen für Beratungsanlässe ergeben. Die Ergebnisse der aktuellen Studie bestätigen dies überraschenderweise nicht. Die meisten Vermittler informieren ihre Kunden unregelmäßig und in zu großen Abständen zum aktuellen Marktgeschehen, zu Gesetzesänderungen oder Produktneuheiten. Hier bieten sich den Vermittlern noch gute Möglichkeiten den Kundenservice sinnvoll und effizient zu verbessern.“

Bestellung der Studie AssCompact Trends

Einzelpreis	650 Euro zzgl. gesetzl. MwSt.*
als Abo (4 x im Jahr)	1.990 Euro zzgl. gesetzl. MwSt.*
Download Musterexemplar	unter www.smartcompagnie.de (Bereich „Tool“)
Bestellung	www.asscompact.de/shop
Ansprechpartner	Marek Ullrich, Telefon 0921 75758-31 E-Mail: ullrich@bbg-online.de

* Preise gültig für 2008

AssCompact Trends IV/2008 – Übersicht der Favoriten

ALTERSVORSORGE

Rentenversicherung	
Platz 1	VOLKSWOHL BUND (1)
Platz 2	Allianz (2)
Platz 3	Swiss Life (3)
Einmalbeitrag-Rentenversicherung	
Platz 1	Allianz (2)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (1)
Platz 3	LV von 1871 (3)
Fondsgebundene Rentenversicherung	
Platz 1	VOLKSWOHL BUND (1)
Platz 2	NÜRNBERGER (3)
Platz 3	Skandia (2)
Betriebliche Altersversorgung	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (3)
Platz 3	Swiss Life (2)
Riester	
Platz 1	DWS Investments (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 3	NÜRNBERGER (3)
Rürup	
Platz 1	VOLKSWOHL BUND (1)
Platz 2	Allianz (2)
Platz 3	DWS Investments (12)
Britische LV	
Platz 1	Canada Life (2)
Platz 2	Standard Life (1)
Platz 3	Clerical Medical (3)

RISIKOVORSORGE

Risiko-Lebensversicherung	
Platz 1	Dialog (1)
Platz 2	Hannoversche Leben (2)
Platz 3	Europa (3)
Berufsunfähigkeit	
Platz 1	NÜRNBERGER (1)
Platz 2	Swiss Life (3)
Platz 3	VOLKSWOHL BUND (2)
Dread-Disease	
Platz 1	Canada Life (1)
Platz 2	Skandia (2)
Platz 3	Fingro AG (3)
Grundfähigkeitsversicherung	
Platz 1	Canada Life (1)
Platz 2	Janitos (3)
Platz 3	Swiss Life (8)
Private Pflegeversicherung	
Platz 1	Ideal (1)
Platz 2	Continental (5)
Platz 3	VOLKSWOHL BUND (2)

Private Krankenversicherung/Vollkostentarife

Platz 1	Continental (1)
Platz 2	Barmenia (2)
Platz 3	Central (4)

Private Krankenversicherung/Zusatzkostentarife

Platz 1	ARAG (1)
Platz 2	Barmenia (1)
Platz 3	Continental (3)

SACH/HUK

Rechtsschutz

Platz 1	DEURAG (1)
Platz 2	KS-Auxilia (2)
Platz 3	ARAG (5)

Sachversicherung

Platz 1	VHV (1)
Platz 2	AXA (2)
Platz 3	Generali Versicherungen (4)

Haftpflichtversicherung

Platz 1	Haftpflichtkasse Darmstadt (1)
Platz 2	AXA (2)
Platz 3	VHV (3)

Unfallversicherung

Platz 1	InterRisk (1)
Platz 2	Baden-Badener (2)
Platz 3	Gothaer (5)
Platz 3	Haftpflichtkasse Darmstadt (4)

Kraftfahrt

Platz 1	VHV (1)
Platz 2	Kravag (2)
Platz 3	AXA (3)

Kapitalanlage & Finanzierung

Investmentsfonds

Platz 1	DWS investments (1)
Platz 2	Dr. Jens Erhardt (3)
Platz 3	Fidelity Investments (2)

Banken (Kredit)

Platz 1	ING DiBa (1)
Platz 2	DKB (2)
Platz 3	DSL Bank (3)

Bausparkassen

Platz 1	Alte Leipziger (1)
Platz 2	BHW (2)
Platz 3	Allianz Dresdner (3)

Beteiligungen

Platz 1	MPC (3)
Platz 2	HCI-Capital (2)
Platz 3	RWB AG (1)

Vermögensverwaltung

Platz 1	Dr. Jens Erhardt (1)
Platz 2	Fürst Fugger Privatbank (2)
Platz 3	Augsburger Aktienbank (3)

Fonds-Vermögensverwaltung

Platz 1	Dr. Jens Erhardt (1)
Platz 2	Fürst Fugger Privatbank (2)
Platz 3	Bankhaus Sal. Oppenheim (3)